



sunar



Fuara Hazırlanma Eğitimi

Ders Notları

Perşembe, 18 Ağustos 2022, 13:30-16:30

Eğitmen:

Mehmet DÜKKANCI

EĞİTİMİN ANA HATLARI

1. Fuara Katılmadan önce neleri gözden geçirmeli?
2. Fuara katılma görüşmelerinde neleri sormalıyız?
3. Fuara katılırken nasıl hazırlanmalıyız?
4. Fuar Kurulumunu nasıl planlamalıyız?
5. Fuar esnasında nasıl çalışmalıyız?
6. Fuar Sökümünü nasıl Planlamalıyız?
7. Fuar sonrasında neler yapmalıyız?

Fuara Hazırlık Eğitimleri ile ilgili daha detaylı bilgileri ve daha kapsamlı makalelerimizi web sitemizde bulabilir daha detaylı video eğitimlerimizden yararlanabilir veya sosyal medya kanallarımızdan takip edebilir Özel talepleriniz için arayabilirsiniz

www.fuarista.com
www.fuarista.net
linkedin.com/company/fuarista
instagram.com/fuarista/
facebook.com/fuarista/
twitter.com/fuarista
youtube.com/c/fuarista



Fuarista, Anthea Tur. Org. Rekl. Yay. Tic. Ltd. Şti.'nin tescilli markasıdır.

1. 1. Aşama: Değerlendirme Aşaması

Bu Eğitimde Ne öğreneceğiz?

Fuarcılık Standartlarında fuar yoğunluğu 1 m2 yer karşılığında _____ ziyaretçi demektir

20 m2 lik bir fuara herkesin katıldığı gibi katılıyorsak _____ ziyaretçi ile buluşmaya razıyız demektir.

Oysa biz fuara _____ kişi gidiyoruz x Fuar _____ gün. Her gün _____ Çalışıyoruz. Her saatte _____ müşteri ile görüşebiliriz. Toplamda _____ kişi ile görüşebiliriz?

Ama Nasıl? Bu günkü _____ konusu budur

1.1. Fuara Katılma Sevdasına Kapılınca...

1.2. Durum Tespiti ve Hedefler

Biz _____?

Ürünlerimiz / hizmetlerimiz _____?

_____ kimdir?

_____ nedir?

_____ genel beklentimiz nedir?

Fuar bana nasıl bir _____ / çözüm sağlar?

Hedefler

1. Fuardan genel beklentimiz nedir?

2. Fuardan somut beklentimiz, Temel _____ Hedeflerimiz nedir?

www.fuarista.com de okuyabilirsiniz: [Fuara Neden Katılıyoruz?](#)

1.3. _____ Şirket Olarak Biz Kimiz?

1.4. Ürünümüz veya Hizmetimiz Nedir?

_____ Ürünler / Hizmetler mi sunuyoruz? Son _____ Ürünleri / Hizmetleri mi?

1.5. Bizim Müşterimiz Kimdir?

Müşteri _____ biliyor muyuz?

1.6. _____ Nedir?

1. Ürün / Hizmet _____
2. İç Pazarda Pazar Payı _____
3. Dış Pazarlarda _____
4. Yeni _____ Bulmak
5. Var Olan Müşterileri _____
6. Kaybettiğim _____ Geri Kazanmak

7. Yeni Ürün Tanıtmak
8. Pazar _____ Yapmak
9. Rakiplerle Aynı Ortamda Bulunmak
10. Prestij
11. Diğer Problemlere Cevaplar

1.7. Fuar Bana Nasıl Bir Fayda / Çözüm Sağlar?

Fuarın _____ Nedir?
Bizim _____ karşılıyor mu?
Biz buna _____ mıyız?

1.8. Hangi Fuar Katılmalıyım?

_____ nerede bulabiliriz?

1.9. Fuardan _____ Nedir?

1.10. Fuar Temel _____ Kriterlerinizi Belirleyin

2. 2. Aşama: Ön Hazırlık Aşaması

2.1. Eyvah Satış Temsilcisi Bize Fuar Satmaya Geldi

2.2. Ne Anlatacağız?

Şirketimizi, Kendimizi, _____
Sektördeki _____ ilgili sorunları
Pazardaki güncel _____
Fuardan ne _____?

2.3. Ne Anlatacak?

Şirketini
Kendini
Fuarı
Fuarın bize _____ Nedir?

2.4. Ne Soracağız?

Geçen Yılın
fuvar Sonuç _____
_____ Listesini
_____ planını
Ziyaretçi _____

katılımcı ve ziyaretçi _____

Katılmış firmalardan _____ alabileceğimiz bir-iki firmayı

Bu yıl ki

Tema

Konu

Strateji

Vaat Nedir?

_____ İletişim Çalışmaları?

Yerleşim _____

Katılımcı _____

2.5. Yerleşim Planında Nasıl Yer Seçeceğiz?

2.6. Kiraladığınız Fuar _____ İle _____ Farklı Kavramlardır

2.7. Fuar Alanı _____

_____ Alanı, 3 Cepheli Alan, 2 Cepheli Alan, Tek Cepheli Alan, L Alan, L + Köşe Alan

2.8. Fuar Yerleşim Planının Neresinde Katılmalıyız?

2.9. Fuara Katılmak Nasıl Hesaplanıyor?

m^2 Başı Fiyat x _____ m^2 = Alan Bedeli

m^2 Başı Fiyat x Stand m^2 = Stand Bedeli

_____ Katılım Bedeli

Elektrik Bedeli

Temizlik Bedeli

İş _____ Denetim Bedeli

Alan + Stand Bedeli = Katılım Bedeli + %18 KDV = _____ Katılım Bedeli

İndirim?

Vade Nasıl Öderim?

Sözleşme

İptal Etmek İstersem?

Fuar Bütçesi Bu Kadar Değil. Aldanmayın!

2.10. m^2 Birim Fiyatı Çeşitleri ?

2.11. Nasıl Bir Stantla Fuara Katılmamız Gerekir?

2.12. Biz Fuara Neden Katılıyoruz?

2.13. Standımızın Amacı Nedir?

2.14. Standımızın Nasıl Olacağını _____ Belirler

2.15. Fuar Başarı _____ Belirleyin

2.16. Fuar Destekleri

2.17. Fuar Katılım Bütçesi Yapın

- 1) Fuar _____ Bedeli
- 2) Stand Bedeli
- 3) Toplam _____ Gideri
- 4) Ürün Hazırlık & _____ Gideri
- 5) Fuardan Önce _____ Faaliyetleri
- 6) _____ Pazarlama Faaliyetleri
- 7) Fuar Alanında _____
- 8) Fuar _____ Giderleri

www.fuarista.com de okuyabilirsiniz:

- [Fuara Katılım Bütçesi Nasıl Yapılır?](#)
- <https://www.fuarista.com/kaynaklar/>
- https://www.fuarista.com/wp-content/uploads/2019/08/Fuar_Katilim_Butcesi.xlsx

2.18. Biz Fuar Satış Temsilcisiinden _____ Satın Alıyoruz**3. 3. Aşama: Hazırlık Aşaması****3.1. Fuar & Stand Ekibi Belirleyin**

Tüm fuar hazırlığını bir _____ tek başına yürütmesi mümkün olmayabilir!

3.2. Fuar Amacımızı Netleştir, Şekillendir

_____ nedir? _____ fuara katılıyoruz?

3.3. Şirket İçinde Ortak Faydayı Benimseyin

Fuara Katılmanın, _____ için ne kadar _____ olduğunu, şirket çalışanlarının _____ ve hazırlıkları önemsemesini sağlayın!

3.4. Müşteriniz Neden Standınıza Gelsin?

İhracat _____ gözünden bakınca, biz bu fuarda müşterimize ne _____ sağlıyoruz?

3.5. Net Hedefler Doğrultusunda Kim Kime Neyi Anlatacak?

Müşteriniz standınızda _____ görüşmek ister?

3.6. Personelinizi Eğitin

Personelinizin _____ eksiği varsa fuardan önce eğitim aldırın.

3.7. Ürün Seçip Hazırlayın

Ne kadar ürün götürmemiz gerekir ki?

_____ stand?

Lüks Perakende gibi _____ ürün

_____ Deposu Gibi Çok Ürün

Ürünün kendisini mi? _____ mu?

3.8. Fuarda Kullanacağınız Pazarlama Malzemelerinizi Hazırlayın

Kartvizit, Broşür, _____, Fuar Çantası, _____ Malzemeleri, Numune,

3.9. Standımıza 256 Ziyaretçi Gelmesi İçin Ne Yapmamız Gerekliyor?

Herkesin yaptığı gibi Fuara, yer, stand, katalog, ürün, personel ve hostes ile katılırsanız sonuç ne olur ki?

Fırsat nedir?

Ekip ____ kişi X fuar ____ gün X günde ____ saat X saatte ____ görüşme = _____

Ne yapmalıyız?

En bomba _____ biz yapmalıyız!

_____tezgahı kurup _____dağıtalım!

Ülkenin en dikkat çekici _____ çalıştıralım!

Fuardaki en güzel defileyi biz düzenleyelim!

Bizim _____ gerekiyor

3.10. Fuardan Önce Hedef Ziyaretçilerimizi Davet İçin Pazarlama İletişimi Faaliyetleri

Hedef ziyaretçimizi fuara _____ etmemiz gerekiyor!

Bunun için de bir dizi _____ iletişimi çalışması yapmamız,

bir _____ ayırmamız gerekiyor!

Fuara Ziyaretçi _____ Etmek _____ İş Değil mi ki? Biz fuara niye para veriyoruz ki?

“Benim Müşterim Rakiplerime Yar Olmasın” _____!

Düğün Davetiyesini Kim Dağıtır?

Gelin – Damat, Anneler, Babalar, Aileler

Düğün _____ Sahibi Davetiye dağıtır mı?

3.10.2. Tüm Davet Şekillerini İlgilendiren Temel Konular:

Fuara davet ederken neler söylememiz gerekiyor?

www.fuarista.com de okuyabilirsiniz:

- [Nasıl bir fuar davet yazısı göndermeliyiz?](#)
- [Kimin Fuar Davetiyesi Daha Güçlü?](#)

Fuar _____ bildirin

Müşterinize fuara davet _____ bahsedin

Hangi araçlarla Duyurabilirsiniz?

1. Telefonla Davet
2. Davetiye Gönderimi
3. Pul Etiketli İle Davet
4. Mesajla Davet
5. E-Mail ile Fuara Davet
6. E-Mail Bülten ile Fuara Davet
7. E-Mail İmzası ile Davet
8. Sosyal Medyada İçerik Paylaşımıyla Davet Kampanyası
9. Sosyal Medya Reklam İle Davet
10. Dijital Reklamla Fuara Davet Kampanyası
11. Bilboard İle Davet
12. Dergi Reklamı İle Davet
13. Web Sitenizi Güncelleyin

3.11. Mümkünse Önden Randevulaşın

1. Kimlerle randevulaşalım?

Var olan _____,

Müşteri _____,

Kaybettiğimiz müşterilerle,

_____ müşterilerle

2. Ne _____ Başlamamız Gerekıyor?
3. Organizatörün B2B Önden Randevulaşma _____ Kullanın.
4. **Eşleştirme Sistemini Kullanın**
5. **Önceden Randevulaşma Sistemini Kullanın**
6. Randevu Programınızı Önceden Oluşturun
7. Hangi Ziyaretçi Profili ile Şirketinizden Kim Görüşecek?
8. Yazılım Olmasa Da Bir _____ Programlarınızı Hazırlayın

3.12. Nasıl Bir Standla Fuara Katılmalıyız?

3.13. Standda Ne Sergileyeceğiz?

3.14. Stantta Ne Tür Malzemelere Ve Köşelere İhtiyacımız Olabilir?

Ürün Küpleri, manav Tezgâhı, Cam _____, cam Kafes, _____, Duvar Yüzeyleri, _____, Tavan, Yer, Karşılama Bankosu, Broşür, Katalog Rafları, Masa, Sandalye, _____ Takımı, _____ Odası, Mutfak, İkinci _____, Depo, _____ Yazısı, Duvarda Görsel mesaj, telefon _____ için priz.

3.15. Stand Yapımcısı Bir Firma ile Anlaşın

Ne _____ Görüşmeye Başlamamız Gerek?

Yazılı bir _____ (iş _____) hazırlayın.

www.fuarista.com de okuyabilirsiniz: [Nasıl bir fuar standı istediğimizi nasıl anlatabiliriz?](#)

Örnek Fuar Stand Briefi için bakınız: <https://www.fuarista.com/kaynaklar/>

Bütçeniz nedir?

_____ tasarım / canlandırma isteyin.

Revizyon talebine _____ olun! Gereksiz yere uğraştırmayın!

Stand tipleri: 1- Hazır Modüler sistemler, 2- Size özel _____ işi standlar,
3. _____ Standlar.

Stand Firmasını Seçerken En Önemli _____ Ne Olmalıdır?

1. _____ Veren Müşteri İlişkileri
2. _____ : Stand Firması Kaç Yıldır Sektörde?
3. Stand Firması Fuar _____ Ne Kadar Tanımaktadır?
4. Stand Firması'nın _____ Nedir?
5. Personelin Mesleki _____ Belgesi Var mıdır?
6. Yaptıkları Stantların _____

3.16. Standınızın Yapımında Ölümlü Kaza Olursa Sorumlusu Neden Biz Oluruz?

İş Sağlığı ve _____ dikkat etmemiz gerekiyor

3.17. Standıma Host / Hostes Gerekir mi?

Görevi Ne Olacak?

Çay/ kahve _____? Danışmada _____? _____ elemanı?
Tercüman, Ürünün _____ elemanı? Dekorun, stanttaki _____ bir
parçası?

Önceden bir eğitim vermemiz gerekir.

3.18. Fuar Standınızda _____ ve Yemek Servisini Planlayın

3.19. Fuar Şehrine _____ ve _____

3.20. Fuar Alanına Günlük _____ Planlayın

3.21. Personel _____

3.22. Misafir Akşam _____

3.23. Farklılaşmak İçin Fuar Alanında _____ Planlayın

_____ Sunum

Stand içi _____ veya _____

3.24. Fuar _____ Extra Dikkat Çekme Aracı

1. _____ Kartı
2. Yaka İpi
3. Fuar _____ Panosu
4. Giriş Personeli _____ Sponsorluğu
5. Fuar _____
6. Fuar Haritası
7. Fuar Katalogu
8. Fuar Yerleşim Planı
9. Etkinlik _____ Adı
10. Yer Karoları Reklamı

11. Fuar Alanı Reklam Panoları
12. Fuar Web Sitesi Ön Kayıt _____ Sponsorluğu
13. Fuar Web Sitesi _____ Sponsorluğu
14. Fuar E-Mail Bültenine _____
15. Fuar Kokteyli / Gala Yemeği _____ Sponsorluğu

3.25. Fuar Standınızda Ziyaretçi Kayıt Sisteminizi Planlayın

Ziyaretçi Türleri

1. Geçerken _____ Alan Ziyaretçi Kaydı
2. Bir Yetkiliyi Arayıp _____ Ziyaretçinin Kaydı
3. Bir Yetkili İle _____ Ziyaretçinin Kaydı

Ziyaretçi Kayıt _____

1. Bireysel Ziyaretçi Kaydı _____
2. Danışma Masası'ndaki _____ Ziyaretçiler Defteri
3. _____ Ziyaretçi Kayıt Sistemi

3.26. Ürün Seçilmesi ve Gönderimi

Ürünlerinizi _____ Edin, Test Edin

Ürün _____ & ambalajlanmasına dikkat edin

Ürün Evraklarının Hazırlanması

1. Çeki Listesi
2. İrsaliyeler
3. Proforma Faturaları
4. Diğer Evraklar

Gümrükçünüze ve Nakliyeciyi / Lojistik şirketinize danışın. _____ veya yanlış
_____ mallarınız _____ takılır.

3.27. Ürünlerimizin Fuara Nakliyesi

Nakliyeciyi, Gümrükçüyü, _____ Şirketi, Fuar Lojistiği Şirketi

3.28. Nasıl Taşıyacağız?

Fuara Gidecek Kasalar:

1. _____ Geri Gelecek ürünler
2. Stand Yardımcı malzemeleri
3. Broşürler,
4. _____,

5. Promosyonlar
6. Numuneler
7. Tadım malzemeleri

3.29. Fuar Organizatörünün Katılımcı El Kitabını Okuyun, Kullanın

3.30. Organizatörün Katılımcı El Kitabının İçinde Bulabileceğiniz Bilgiler

3.31.

3.32. Gerekli Başvuruları Online Başvuru Formlarıyla Yapın

1. Standımızdaki Görevli Personelin _____ Kartı İsimleri
2. Standımızın _____ Yazısı
3. Standımızın _____ İhtiyacı ve Bedeli
4. _____ Hizmeti
5. Su Hizmeti
6. Basıncılı Hava Hizmeti
7. Ekstra _____ Hizmeti
8. Ses, Görüntüleme, Elektronik Cihazlar
9. Hostes, _____, Servis Elemanı
10. Telefon / Fax
11. _____ Hizmeti
12. Güvenlik Hizmeti
13. Ekstra _____ Hizmeti
14. Davetiye Afiş Talebi

3.33. Fuar Kataloğu

Şirket Resmi Adınız, _____, Şirket İletişim Adresi, _____ Sitesi, E-Mail Adresi, Sektör _____ Alanları, Ek Faaliyet Alanları, Şirket _____ Türkçesi ve İngilizcesi, Fuar Kataloğuna İlan

3.34.

3.35. Kim Neyi Götürüyor?

3.36. Fuar Alanına Ne Zaman Giriyoruz?

Olası tüm soruların _____ netleştirin?

1. Stand Firması 2 Buçuk Gün Öncesinden Çalışmaya Başlar
2. Biz Bir Gün Önce Fuar Standına Gideriz
3. Kim Neyi Ne Zaman Kuruyor? Kimin Görevi Nedir?
4. Zamanınız Çok Kısıtlı
5. Stand Yapımcınızdan Standınızı Kim Teslim Alacak?
6. Fuar Sandıklarımızı Kim Karşılacak?
7. Fuar Sandıklarını Kim Açıp Ürünlerini Çıkaracak?
8. Ürünlerinizi Standınıza Kim Yerleştirecek?

9. Ürünlerinizin Montajını Kim Yapıp Çalıştıracak?

10. Standınızı Ertesi Güne Kim Hazır Edecek?

11. Ya Bir Şey Ters Giderse?

3.37. Fuar Sigortası

3.38. Fuar Standınızda _____ Programını Hazırlayın

3.39. Fuar Hazırlık Kontrol Listeleri ile Çalışın

3.40. Fuar Bütçesini Tekrar Gözden Geçirin, Detaylandırın, Şekillendirin.

4. 4. Aşama: Kurulum Aşaması

33 Slayt - 15 dakika

4.1. Fuardan 10 Gün Öncesi

4.2. 3 Gün Kala

4.3. 2 Gün Öncesi

4.4. Fuardan 1 Gün Öncesi

- 1) Stand _____ Geldi mi? Yolda olanlar?
- 2) Stant Firması Fuar Alanında _____ Bitirdi Mi?
- 3) Standın _____ Yapıldı Mı?
- 4) _____ Firması Ürünleri Saat Kaçta Alana Getirecek?
- 5) Hangi Saatler Arasında Ürünleri Kimler Fuar Standına _____?
- 6) Ambalajlar, Fuar Kasalarıyla Birlikte _____ Alanına Gitti Mi?
- 7) Stantta _____ Malzemeleri Depoya Ve Yerlerine Yerleşti Mi?
- 8) Stand Kurulum _____ Koridordan Kaldırıldı mı?
- 9) Gece _____ Personeline İhtiyaç Var Mı?
- 10) Stantta Bilgisayarları Ve Elektronik Eşyayı _____ Miyiz?
- 11) Yiyecek ve İçecek Malzemelerini Fuar Alanına _____ Mi?
- 12) Host Hostes _____ yapıldı mı?
- 13) İş Sağlığı ve _____ Kurallarına Uyuyor Muyuz?
- 14) Aç ve Susuz Kalmayın, Hastalanmayın

5. 5. Aşama: Fuar Günleri

60 Slayt - 45 dakika

5.1. Fuarda _____ Konsantre Olun

5.2. Fuarda Harcadığınız _____ Size Maliyeti Nedir?

Fuarın Toplam Maliyeti:

Fuarın Günlük Maliyeti:

Fuarın Kişi Başı Maliyeti:

Fuarın Kişi Başı Saatlik Maliyeti:

Müşteri Başı Maliyeti:

Fuardaki _____ Çok verimli Kullanmaya odaklanın

5.3. Dikkat Edilmesi Gereken Konular

_____ Bakım, Diş, Tırnak, Saç, Sakal
 _____ : İş Kıyafeti, Cinsellik Ön Plana Çıkmamalı
 Kıyafet: İş Kıyafeti, _____
 Aktif ve _____ olmalı
 Fuar standında uyumamalı, _____
 _____ karşısında zaman harcamayın
 Stand İçi Lojistiğini İyi Yönetim

5.4. Pozitif Enerjiniz İle Fuar Standınızı _____ Noktası Haline Getirin

Başlarken Sabah _____!
 _____ Motive Edin!
 _____ Gibi olun
 _____ olma maratonundasınız
 Güler _____, dost canlısı, samimi olun!

5.5. Ekip _____ Programını Uygulayın.

5.6. Hostes, Manken Veya Ünlü Kullanıyorsanız; _____ İş Tarifi Yapın

5.7. Fuar Ziyaretçilerini Ağırlayın

5.8. Fuar Standınızda Ziyaretçi _____ Sisteminizi Çalıştırın

5.9. En İdeal Toplantı Akışı

1. Karşılayın
2. _____ edin
3. Telefon Şarjı Teklif Edin.
4. _____
5. Sorun, _____ Belirleyin, Ziyaret Amaçlarını Öğrenin
6. Dinleyin
7. Gerektiği kadar _____
8. Ürün gösterin
9. Tadım Panelini uygulayın
10. Promosyonunuzu dağıtın
11. Ürün kataloğunuzu paylaşın
12. _____ listenizi paylaşın
13. Fuardan sonra _____ üzere vedalaşın
14. Güler yüzle uğurlayın

5.10. Karşılaşacağınız Müşteri Profillerini Biliyor musunuz?

Standımıza gelen herkes çok _____ olabilir! Kimi _____ istersiniz?

5.11. Standınızla İlgili Bir Sorun Dikkatinizi Çekerse:

Kusur bulacak kadar, _____, zihnim boş, zamanım bol!

Stand _____ olsaydı bunları _____ zamanım olmazdı!

5.12. Fuarda Yapmaktan Kaçınmanız Gerekenler

1. _____ Müzik, Show, Konuşma Yayını
2. _____, Tozlu, Ağır Kokulu Showlar
3. Koridorlara _____ Yerleştirme
4. Fuara Katılmayan Bir Şirketin _____ Ve _____ Kaçak Barındırma
5. Kapıdan Kaçak _____ Sokmayın
6. Sarhoş Olmayın
7. Fuar bittikten 1 gün sonra dönüşünüzü planlayın!
Neden 20.000 USD çöpe atıyorsunuz?

6. 6. Aşama: Söküm Günleri

- 6.1. Hatıra _____
- 6.2. Kartvizitler / Ziyaretçi Defterleri Toplayın
- 6.3. Stand İçi Broşürler Atılacak mı?
- 6.4. _____ Atılacak mı? Verilecek mi? Geri mi Alınacak?
- 6.5. Promosyonlar Atılacak mı? Verilecek mi? Geri mi Alınacak?
- 6.6. Tadım Malzemelerini ve Ekipmanlarını Geri alacak mıyız?
- 6.7. Sergilenecek _____ Toplanır
- 6.8. Yardımcı Ürünler ve Ekipmanlar Toplanır
- 6.9. Geçici Personellerle Vedalaşın
- 6.10. _____ Firması Fuar Sandıklarınızı getirir, doldurursunuz, gelip alırlar
- 6.11. Stand Kurulum Firması Gelir Standı _____

7. 7. Aşama: Fuar Sonrası

- 7.1. Fuar İzni
- 7.2. Fuarda Bizi Beğenenler Bizi Arayacak mı?
_____ bizi _____! Bizim aramamız gerek!
- 7.3. Fuardan Sonra Müşteri Bizi Ne Zaman Arar?
- 7.4. Fuardan Sonra Müşteriyi Bizim Ne Zaman Aramamız Gerekir?
_____ aramamız gerekiyordu! Neden _____ ki? Ya başka katılımcı müşteriyi _____?
- 7.5. Kimleri Hangi Öncelikle Arayacağız?
1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
- 7.6. İş Takibini Hemen Yapmamız Gerek

7.7. Fuardan Sonra _____ İletişim Kurmamız Gerekir?

www.fuarista.com de okuyabilirsiniz:

- [Fuardan Sonra Teşekkür Yazısı Nasıl Olmalı?](#)
- [Fuardan Sonra Ziyaretçiye Kendimizi Nasıl Hatırlatabiliriz?](#)
- [Fuardan Sonra Nasıl Satış Yapılır?](#)

7.8. Fuar Değerlendirmesi Aşamaları

Fuardan _____ sonra

Fuar Aramalarından _____ gün sonra

Fuardan _____ ay sonra

7.9. Fuar Değerlendirmesi

Amacımız Neydi? Amacımıza ulaştık mı? Beklentilerimiz _____ mı?

Temel Başarı _____ neydi? Bu hedefleri yakaladık mı?

7.10. Amacınıza Ulaştınız mı?**7.11. Fuar Değerlendirmesi****7.12. Raporlama**

_____ Değerlendirme Raporları

Tüm _____ Görüşlerini alarak toplu tek bir fuar raporu oluşturun!

7.13. Gerçekleşen Bütçe**7.14. Dosyalayın, Arşivleyin**

www.fuarista.com de okuyabilirsiniz:

- [İhracat Müşterisine Fuarda Satış Yapmak İçin Fuara Nasıl Hazırlanmak Gerekir?](#)

Fuarista Akademi - Video Eğitim Platformu

Katıldığınız eğitim ufkunuzu açtıysa, fuardan nasıl daha fazla verim alabileceğinize dair daha fazla öğrenmek isterseniz www.fuarista.net adresindeki Fuarista Akdemi Video Eğitim Platformundaki Video eğitimlerimizden yararlanabilirsiniz.

Platformumuzda aşağıdaki 3 eğitim programından faydalanmanız mümkündür:

- 3 Saatlik Fuara Hazırlık Temel Eğitimi | 70 Video Ders
- 6 Saatlik Fuara Hazırlık Kapsamlı Eğitimi | 101 Video Ders
- 9 Saatlik Fuara Hazırlık Detaylı Eğitimi | 145 Video Ders

Eğitime Katılanlara Hediye:

% 30 İndirim Kodu: İMMİB22

Arzu ettiğiniz eğitimi kredi kartınızla satın alabilir hemen öğrenmeye başlayabilirsiniz. Kayıt olurken bildirdiğiniz şirket bilgilerine faturanız 2 iş günü içinde düzenlenip gönderilecektir. İndirim kodu **25 Ağustos 2022** tarihine kadar geçerlidir.